
Una Empresa Nace Dentro de Otra y Genera Valor

José Luis Carrillo Aguado

Periodista de ciencia, tecnología e innovación. jsls_carrillo@yahoo.com

Producto innovador

Dentro de los siete valores clave de este producto, está la innovación, pues tiene cierta plasticidad que le permite adaptarse a cada cliente según sus necesidades. La plataforma se arma con aspectos como logos, mensajes, información de la empresa y colores que se configuran con apoyo del consultor y conjuntamente con el líder del proyecto. Hoy e-Valor@ se monta en la nube (en Amazon), de forma tal que cualquier empresa puede hacer uso de esta metodología. El valor del método no estriba únicamente en el software. Hay todo un apoyo de consultoría que provee la empresa que le dio vida, CompuSoluciones, fundamental para la existencia de e-Valor@. La finalidad de e-Valor@ es que la empresa valore a sus empleados, que ellos valoren a sus compañeros y a la empresa, y además que todo se lleve a cabo electrónicamente. El resumen de e-Valor@, en palabras de Ana Arreola, directora de Mercadotecnia, es que se trata de integrar en una metodología, formada por consultoría y software, la cultura de una empresa.

Valor como negocio en expansión

Después de que se investigó, desarrolló y probó el producto, se decidió convertir a e-Valor@ en una célula de negocio independiente, y así posicionar la marca. Para el 2012 se vendieron 3.4 millones de pesos. La célula está conformada por 10 personas en los procesos de desarrollo, venta y consultoría. El trabajo no ha terminado, en palabras de Beatriz Arce, quien ahora es líder del proyecto. Se continúan sumando módulos y robusteciendo la consultoría, para poder orientar a diversos clientes con diferentes necesidades.

Al rescate

La empresa CompuSoluciones está dedicada principalmente a la distribución mayorista de Hewlett Packard (HP). Cuando se fusionaron COMPAQ y HP, en 2001, la venta de la empresa disminuyó en 10 por ciento, de forma tal que la viabilidad de la empresa era incierta.

Sin embargo, el Dr. Carlos Juárez Badillo, físico por la UNAM con doctorado en Ciencias de la Administración por el IPADE, propuso la ejecución de algunas formas electrónicas ligadas al servicio administrativo (ERP), con énfasis en la parte más importante de cualquier empresa: los recursos humanos.

Después, en 2007, el Dr. Juárez Badillo propuso migrar las formas electrónicas en un software independiente, para que pudiera ser usado por cualquier organización. Eso dió origen a e-Valor@ como negocio.

Los desarrollos los llevó a cabo el Dr. Juárez Badillo, con dos condiciones que le impusieron sus jefes: La primera, que e-Valor@ fuese rentable como cualquier otra célula de CompuSoluciones, y la segunda, que debía contar con estándares internacionales, para lo cual tendría que obtener la certificación internacional en desarrollo de software, CMM1, que garantiza procesos adecuados de programación para lograr un software sumamente competitivo.

Gracias a las innovaciones propuestas por el Dr. Juárez Badillo, las ventas por empleado se triplicaron, por lo que la empresa pasó de punto de equilibrio a utilidades razonables. El apoyo para seguir perfeccionando los métodos fue cada vez mayor, y lo que comenzó como formas electrónicas para automatizar un método de trabajo, se consolidó como un sistema integrado y perfeccionado, independiente del ERP y listo para ser exportado.

Reconocimientos

CompuSoluciones decidió participar en rankings como Great place to work y Súper Empresas de Expansión (Top Companies), En 2008 calificó como la mejor empresa para trabajar en tecnología por Great place to work, por arriba de HP, IBM y Microsoft.

Para el 2009 se había alcanzado el nivel 2 de CMM1. En 2010 y 2011 las Súper Empresas de Expansión le dieron el número uno como creadora de las mejores herramientas para el desempeño.

En 2012 ocupó el número siete dentro de la lista de Great places to work, el tres en la lista de las Súper Empresas (de 0 a 500 empleados), y ha sido galardonada como una de las Mejores Empresas Mexicanas.